



ファクタリングを利用する際の注意点とは

コロナ禍で資金繰りに窮した中小企業のファクタリング利用が急増していますが、なかには悪質な事業者もあり、注意が必要です。ファクタリングの仕組みと利用する際の注意点を解説します。



forUSERS 株式会社 代表取締役
コンサルタント

井 幡 貴 司

ファクタリングが普及した背景とは

新型コロナウイルス感染症の流行により、資金繰りの厳しい事業者が増えています。

ことし1月の倒産件数は482件（帝国データバンク調べ）と減少傾向にあるものの、企業業績は悪化しており、運転資金の確保のために、ファクタリングを利用する中小企業が増えることが予想されます。

ファクタリングとは、企業の持っている売掛金（債権）をファクタリング事業者が買い取るサービスのことであり、企業にとっては手数料を支払う代わりに通常は回収までに1〜2か月程度かかる売掛金をすぐに現金化できるメリットがあります（図表1）。

たとえば、ITシステムの開発などでは、開発着手から売掛金回収まで半年以上かかることも珍しくなく、開発のための人員を確保するために事前に運転資金が必要となります。

このような資金ギャップが発生しやすい業種にとっては、非常に有益なサービスです。

一方で、銀行融資の場合は、融資手続きに非常に時間がかかり、しかも複雑であるため、急に運転資金が必要になっても利用しにくいのが難点です。

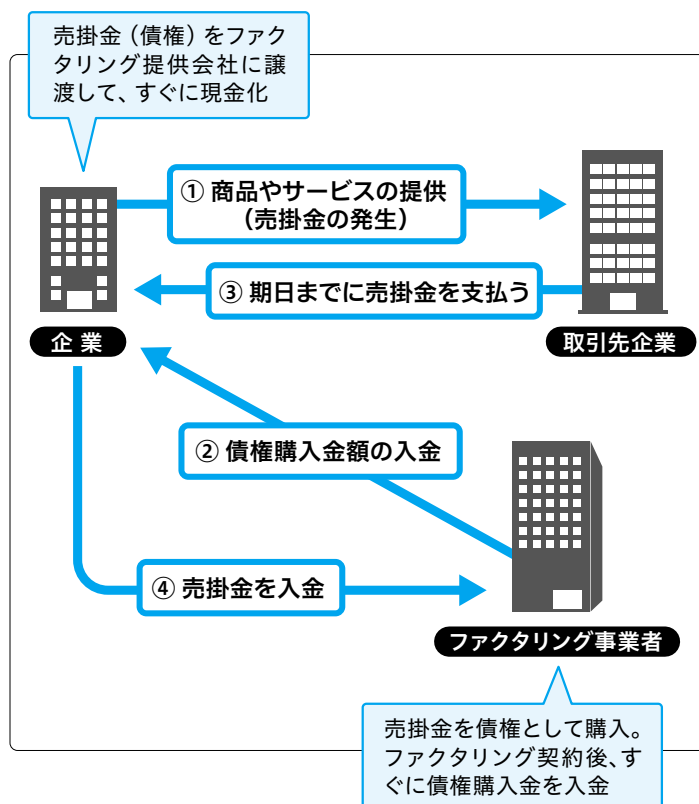
また、運転資金に比較的余裕のある企業においても、過去のリーマンショックの際に、銀行が当初の期限よりも早く資金を回収する「貸し剥がし」をされた経験をもっているために、経営者には資金調達先を多様化したいという考えがあり、ファクタリングはそのような要望にも向いているサービスといえます。

近年、ファクタリングが普及した背景には、民法466条の改正により、企業間の契約書に「債権譲渡禁止特約」による債権の譲渡を禁止する条項があった場合でも、債権譲渡は有効にできるとされたことが大きいといえます。

要するに、契約書に「債権譲渡禁止特約」が記載されていても、債権譲渡をすることが可能となったのです。

もともと「債権譲渡」は、中小企業の資金調達の手段として行なわれていました。弁済期前に債権を売り渡して代金を得たり、債権を担保に融資を受けるといったもの

図表1 売掛金をすぐに現金化できる2者間ファクタリングの仕組み



です。

しかし、改正前の民法では、債権者と債務者との間に「譲渡制限特約」を付すことで債権譲渡を無効にすることができたため、中小企業等（債権者）の円滑な資金調達を妨げている面が指摘されていました。

他方で、金融機関から融資を受けることが厳しい中小企業が多いため、融資手法の多様化を図り、中小企業の資金調達機会を広げていくことは、金融機関にとっても

課題の1つでした。

そんななか注目されたのが、企業内もしくは企業間の商流（受注↓製造↓出荷↓決済、在庫↓売掛債権↓現預金）の各段階に応じ、企業活動に必要な資金を供給（調達）する商流ファイナンス（ファクタリングを含む）です。

民法の改正で、「譲渡制限特約」が付されていても、原則として債権譲渡が有効となったことで、中小企業がファクタリングを利用しやすい環境が整ったといえます。

2者間ファクタリングと3者間ファクタリング

(1) 2者間ファクタリング

まず、2者間ファクタリングを解説します。2者間のメリットは取引先にファクタリングサービスを利用していることが知られず、債権を譲渡することができる点です。

ファクタリングが成立し、資金をファクタリング事業者から受け取った事業者は、取引先から入金があれば、そのままファクタリング事業者に入金をします。

この2者間ファクタリングは、3者間ファクタリングよりも手数料は高めとなります。

筆者がファクタリング事業者取材した際に聞いた話では、ファクタリングを利用する企業の9割以上が、この2者間ファクタリングを利用しているようです。つまり、現在のファクタリングは、ほぼ2者間ファクタリングのことを指すと考えてよいでしょう。

(2) 3者間ファクタリング

3者間ファクタリングは、取引

先の承諾を得られれば、手数料を2者間ファクタリングよりも抑えて資金化することが可能となるファクタリングです。

筆者が聞いたところ、大手企業であれば取引先が100社もいれば、そのうち2〜3社は3者間ファクタリングを利用しているようです。

大手企業の担当者にとってファクタリングは「イレギュラーであるが珍しくはない」という印象と聞きました。そのため、資金調達の方法の1つとして、取引先にファクタリングを持ち掛けてみるのも悪くはありません。

ただし、取引先に3者間ファクタリングの話を持ちかけると、「資金繰りが苦しいのでは？」という印象を持たれますので、その際は取引先に財務諸表を公開し、資金調達方法を多様化したいと強く主張することが肝要です。

お互いに信頼があれば、取引先も了承してくれるケースもあるのです。

金融機関からの融資とファクタリングを比較する

ファクタリングというと、あま

図表2 銀行融資、増資、ファクタリングの比較

	銀行融資	増資	ファクタリング
メリット	金利が安い	返済の必要はなく、資金を自由に使える	すぐに現金化
デメリット	審査の手間・時間	・増資を受けるのは非常に難しい ・株主持分の希薄化	手数料が高い
手数料・金利	安い(金利)	ない	高い(手数料)
審査期間(交渉期間)	非常に長い	非常に長い	短い
担保・保証人	必要な場合が多い	不要	不要
返済義務	借入のため、返済が必要	ない	返済金は不要(償還請求権はないのが基本)

りよい印象がないかもしれませんが、まずは客観的に他の資金調達方法と比較してみましょう(図表2)。

金利の面からいえば、やはり銀行融資が安いです。

しかし、企業の運転資金を得るためには厳しい審査があり、事業計画書をはじめ様々な書類の提出が求められます。

さらに、担保や保証人を求められるケースがほとんどであり、融資を得るまでは非常に時間がかかります。これでは、急な資金需要が発生したときに対応するのが非常に困難です。

そして、増資に関しては、融資と違い返済の必要はありませんが、増資を受けること自体が非常に難しく、株主の持ち株比率が希薄化するデメリットもあります。

これらの資金調達方法と比べると、ファクタリングは手数料相場が2〜10%と高いものの、すぐに資金化でき、また売掛金の譲渡のために返済の必要もなく、資金調達を急ぐ場合においては、有効な資金調達方法であることがわかるでしょう。

利用してはいけない ファクタリング事業者とは

では、このファクタリングがなぜ、あまり評判がよいくないのでしょうか。

その背景の1つにはファクタリングは、比較的誕生したばかりの金融サービスということもあり、ファクタリングの正確な知識が経営者の間で広まっていないこと、

かつて、違法金利で社会問題になった「商工ローン」問題の渦中にいた事業者金融関係者がファクタリング事業に参入し、トラブルや問題を引き起こしていることが挙げられます。

ここからは、悪質なファクタリング事業者によくあるトラブルを紹介します。

(1) 高額な手数料を要求する ファクタリング事業者

まず、一番多いトラブルは、法外な手数料を要求するファクタリング事業者の存在です。

ファクタリングを申し込む企業の多くは、緊急に資金が必要な事業者です。その企業の足元をみて20%を超える法外な手数料を要求するケースがあります。

そして、これこそがファクタリング業界の大きな問題点なのですが、ファクタリングサービスには、銀行法や貸金業法のような法律は存在しないため、法外な手数料を要求すること自体に違法性はないのが現状です。

売掛金を債権とするファクタリングの手数料の目安は2〜10%程度であり、それを超える手数料を要求する業者とは付き合っていない

けません。

(2) ファクタリング申込みの際に、親族の連絡先を聞くファクタリング事業者

ファクタリングサービスは、前述したとおり、売掛金の譲渡であるため、保証人や担保の設定の必要性はありません。

しかし、ファクタリング事業者のなかには「親戚の携帯電話を申込書に記入してほしい」と言ってくるケースもあります。

これは、ファクタリング事業者が、購入した債権を回収できないケースが発生した場合に、債権を売却した企業から回収するために聞き出しているのでしょうか考えられず、申込み時にこのような情報を求めてくるファクタリング事業者とは間違っても契約してはいけません。

(3) 取引先の倒産で売掛金の返還を求めるファクタリング事業者

ファクタリング事業者のなかには、譲渡済みの売掛金の代金の回収を求める悪質業者もいます。

ファクタリングとは債権の譲渡であり、譲渡した企業が債権を買

い戻す行為は、貸金業に該当するため貸金業登録が必要となります。ファクタリングサービスは、「償還請求権なし（ノンリコース）」が基本であり、金融庁のホームページでも、償還請求権の条項が契約書にある場合は、ヤミ金業者の可能性が高いと注意喚起がされています。

ファクタリング契約の際に、償還請求権の条項がある場合には、その事業者を疑ってみるべきでしょう。

ファクタリングで トラブルが起きる背景とは

すでにファクタリング業界は多くの大手金融事業者やフィンテックプレイヤーが参入することで健全な方向に進み始めていると筆者は考えますが、かつて社会問題となった「事業者金融」の関係者たちがファクタリング事業を展開し、高額な手数料を要求したり、売掛金の回収を企業に迫ることが実際にあります。

昨今のコロナ禍においても、そのような事業者がいると報道されています。

また、インターネット上の広告

や検索エンジンにも問題があります。インターネット検索でファクタリング事業者を検索しようとすると、信用力に乏しいファクタリング事業者の露出が非常に多くなっています。

信用力のある大手ファクタリング事業者の多くがインターネットマーケティングを苦手としているため、資金に困った企業が、銀行系や上場系の事業者を見つける前に、怪しいファクタリング事業者に先に声をかけてしまうケースが多いのです。

また、信用力のあるファクタリング事業者では500万円以下の少額の債権に対応していないケースがあり、中小企業ほど、怪しいファクタリング事業者に声をかけてしまいやすい業界構造にも問題があるといえます。

資金力と信用力のある 事業者を利用する

ファクタリングを利用する際にもっとも注意すべきことは、ファクタリング事業者の資金力や信用力です。

まず、ファクタリングのプレイヤーは、おおまかに次の4種類に

分けられます。

- ① 大手銀行や地方銀行系列
- ② 上場企業やその系列
- ③ 未上場ノンバンク系
- ④ 業界特化型

経営者なら誰しも信用力も資金力もある①からファクタリングサービスの提供を受けたいと考えるでしょうが、銀行と同様に審査に時間がかかりすぎる点と、売掛金の規模が1億円以上ないと契約できないケースが多く、審査基準も厳しいため、中小企業が契約するのは現実的ではありません。

そうなると、②の上場企業系のファクタリングサービスを選ぶべきでしょう。

資金力や信用力もタイプ①に準ずるものがあり、ファクタリングを利用する際に手数料も安めで安心です。

しかし、上場企業系であつても、担当者が金融知識に乏しいケースがあり、資金調達する雰囲気になれないというケースが多々存在するので、②であっても、数社を検討して相性から判断するのがよいでしょう。

③の未上場ノンバンク系は手数料が高くなる傾向があります。

これは、自身も資金を銀行など

の金融機関から資金を調達しており、資金調達コストがかかっているためです。

④の業界特化型は、とくに支払いサイトの長い建設業に多数のファクタリング業者が存在します。

しかし、④のタイプについては手数料が20%を超えるケースがあるなど、法外に高い手数料が目立つため注意が必要です。

以上のことから、ファクタリングでトラブルに遭わないようにするために、資金力や信用力のあるファクタリングサービスを選ぶ必要があります。

また、ファクタリング事業者の担当者には豊富な金融知識があることが求められますが、なかには、金融経験が浅く「いつからファクタリングをご利用になりますか?」と消費者金融のような感覚で対応する事業者も存在します。

これからファクタリング事業者を検討する際には、緊急時に備えて、余裕のある時期に事業者や担当者を選定しておき、審査を済ませて資金枠を事前に確保しておくとういでしょう。

ファクタリングは正しく利用すれば、企業経営に安定をもたらす有効なサービスになります。●